

Oilseed Crushing

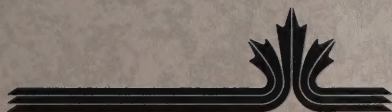
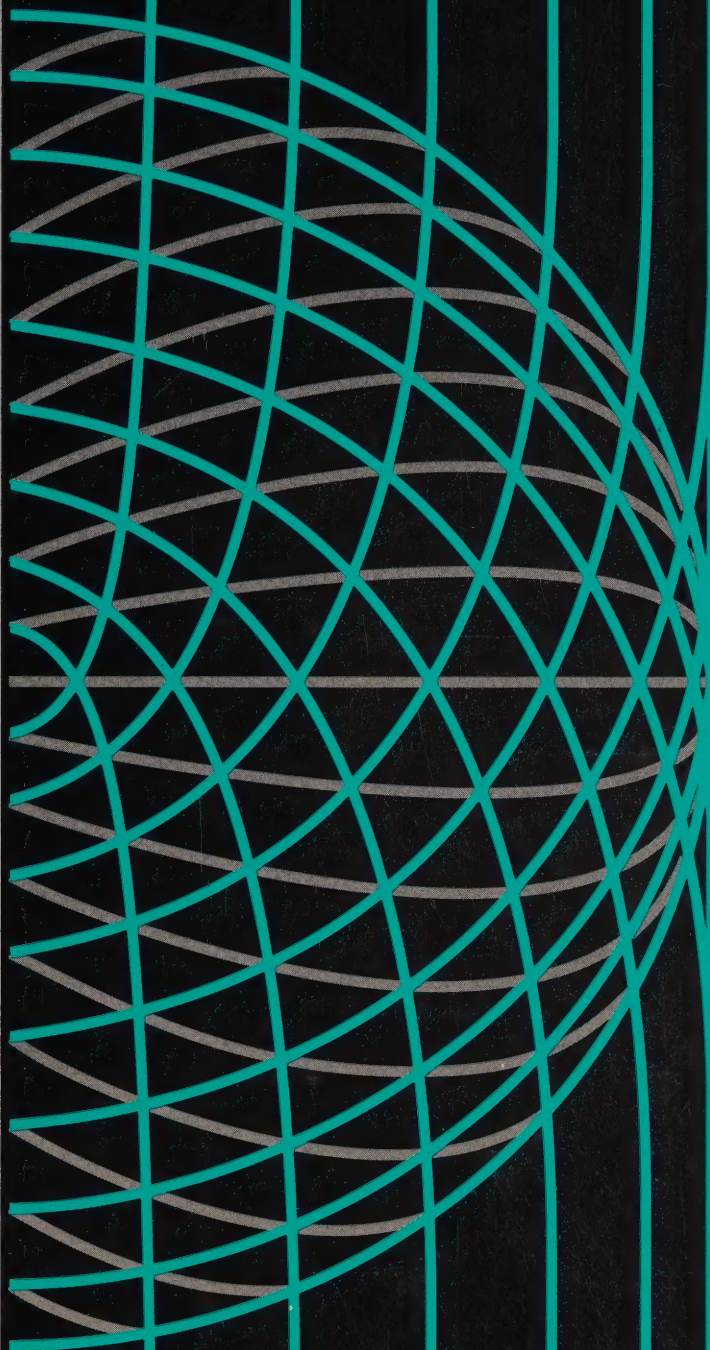
CAI
IST 1
-1991
031

3 1761 11764944 2



Government
Publications

I
N
D
U
S
T
R
Y
P
R
O
F
I
L
E



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

CAI
IST 1
-1991
031



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

OILSEED CRUSHING

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

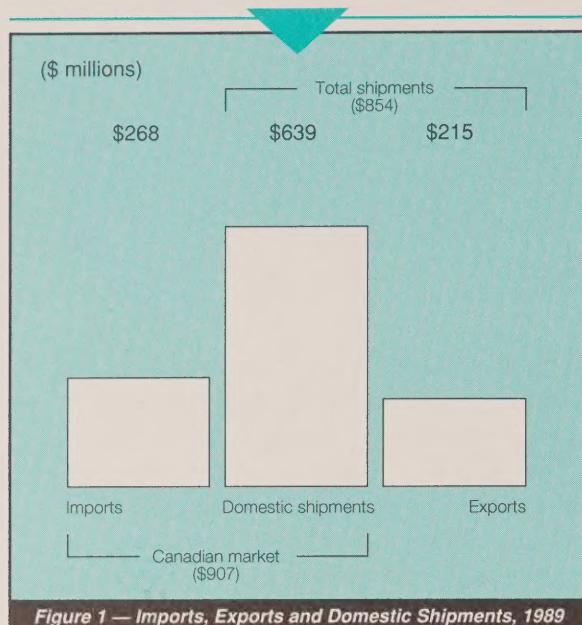
Structure

The oilseed crushing industry consists of firms that process oilseeds into vegetable oil and protein meal. The oilseed is crushed and the crude oil is largely extracted from the resulting meal. The oil is subsequently refined and further processed to produce salad oils, margarines and a wide range of other food products. Oil from oilseeds is also used to produce alkyls for various industrial uses, and protein meal is incorporated into animal feed, pet foods and various products for human consumption.

Some oilseed crushers also fully refine part of their crude oil output. As a result, data compiled by Statistics Canada include some refined oil within the total output of oilseed crushers.

The two major oilseeds processed in Canada are canola (improved varieties of rapeseed) and soybeans. Canola is crushed mainly for its oil because its seed yields about 40 percent oil and 60 percent meal, the oil being the more valuable of the two products. Soybeans are crushed primarily for the meal, yielding about 80 percent meal and 20 percent oil. Relatively small quantities of flaxseed and sunflowerseed are also processed domestically. Canola crushers currently use 40 percent of Canadian canola production, while soybean processors use 85 to 90 percent of Canadian soybean production and also import some soybeans. The remainder of oilseed production is exported for processing into vegetable oil and meal as well as food-grade soy products.

In 1989, the industry employed 1 112 people and shipments were valued at \$854 million (Figure 1). Crude canola and soybean oil accounted for the largest percentage of shipments, followed by protein meal and other products,



including lecithin, seed hulls and screenings. The relative proportion of canola and soybean crushings varies by a small degree from year to year, with canola crushing being driven by oil demand and soybean crushing by meal demand.

Exports of oilseed products consist mainly of crude and refined canola oil and meal. The major Canadian canola oil markets in 1990 were the United States, India and Indonesia, while the major markets for canola meal were the United States, Japan, Norway and the Republic of Korea. Total canola exports in 1990 were valued at \$175 million, of which oil accounted for \$108 million and meal \$67 million.

Canada is a net exporter of vegetable oil but a net importer of protein meal. Soybean meal is the major import item, accounting for \$144 million of the total imports of all oilseed products, which amounted to \$238 million in 1990. About two-thirds of the soybean meal imports go to Eastern Canada and one-third to Western Canada. Other imported products include small amounts of palm oil, olive oil, peanut oil, cottonseed oil and various other edible oils, which can be substituted for domestically produced oils or which serve a certain market niche. Major international competitors in oilseed products include the United States, the European Community (EC), Brazil, Argentina and Malaysia.

The production of oilseeds in Canada is highly regionalized, a circumstance that has influenced the pattern of oilseed crushing. Flaxseed and sunflowerseed are grown and processed mainly in the Prairie provinces, whereas soybeans are mostly grown and processed in southwestern Ontario. Most canola is grown in Western Canada, while canola crushing

capacity is divided 70 percent in the West and 30 percent in Ontario. Of the five companies in the industry, three operate solely in the Prairie provinces while two operate in both Western Canada and Ontario. The Prairie provinces account for 58 percent of the total crushing capacity while Ontario has 42 percent.

The major company in the crushing industry, Can Amara Foods, owns 5 of the 11 crushing plants currently operating in the industry and accounts for 52 percent of crushing capacity. The second largest company, ADM Agri-Industries, owns two plants, which represent 29 percent of crushing capacity, and controls a third. Can Amara Foods is jointly owned by CSP Foods, a Canadian company, and Central Soya of Canada, which is Italian-owned. ADM Agri-Industries is U.S.-owned. The remaining three companies are Canadian-owned.

Canola crushers produce oilseed products for the national Canadian market and for export markets. Exports of canola products from the Prairie provinces are shipped through Vancouver or directly to the United States. Soybean crushers focus mainly on the Eastern Canadian market.

Canola is freely traded in Canada, with futures trading available through the Winnipeg Commodity Exchange. Canola crushers may hedge oilseed purchases through the Commodity Exchange, or they may purchase directly from producers. Soybean crushers, on the other hand, negotiate prices and purchases directly with dealers, brokers and growers, on the basis of ground rules agreed to with the Ontario Soybean Growers Marketing Board. Both soybean and canola crushers use the Chicago Board of Trade futures exchange to hedge oil and meal sales.

Performance

A major advance in the Canadian oilseed industry was the development during the mid-1970s of nutritionally improved rapeseed varieties referred to as canola, making that crop more attractive as a source of edible oil and protein meal.

Since 1982, total industry shipments, exports and imports have fluctuated, while showing overall increases, and employment has declined (Figure 2). Plant shutdowns have become more frequent recently in response to poor crushing margins, loss of export potential as a result of subsidized competition abroad, and raw material shortages.

Over the past 15 years, the domestic market share for canola oil and meal has increased, with oil making substantial gains. In 1975, canola oil accounted for about 33 percent of the Canadian vegetable oil market, while soybean oil accounted for 36 percent of the market. However, by 1989, the canola market share had risen to about 63 percent, compared with 22 percent for soybean oil. In both years, other vegetable oils (such as corn, sunflowerseed and peanut oil) made up the



remainder. In 1975, canola meal represented 16 percent of the Canadian vegetable protein meal market, while soybean meal held fully 77 percent. In 1989, their respective shares were 18 percent and 68 percent, indicating a slow transfer of market share to canola meal.

The international market potential for Canadian vegetable oils has decreased substantially because of export subsidies used by competitors such as the EC and the United States, and because of the increasing production of other competing oils such as palm oil, coconut oil and South American soybean oil. As a result, canola oil exports are largely to the U.S. market or to other countries in the form of food aid through the Canadian International Development Agency (CIDA). Protein meal export sales are made on a commercial basis.

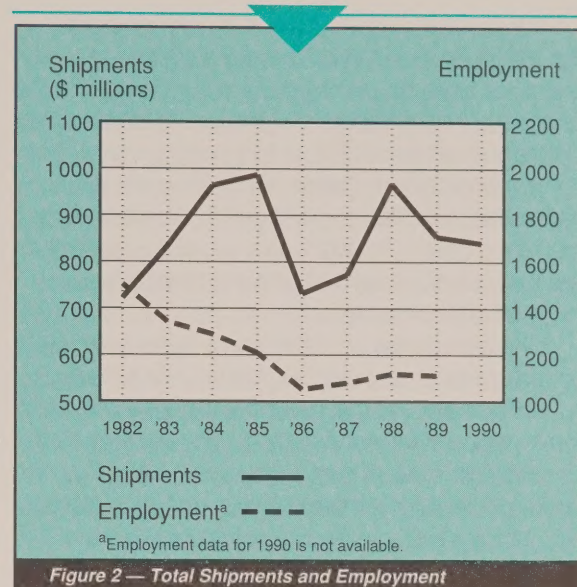
Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The international market for edible oil and protein meal is extremely price-competitive. In the edible oil market, canola and soybean oil are often undercut by oils having lower production costs. The lower price for palm oil, for example, is a key factor in its growth, allowing it to penetrate developing-country markets. However, the nutritional quality of canola and soybean oil is an asset in developed, health-conscious markets such as the United States and Canada, where nutritional considerations outweigh the higher price. Another advantage of the Canadian domestic market is that oilseed crushers do not have to compete with export subsidies to the same extent as in offshore markets.

Canadian expertise in canola crushing and refining has been instrumental in developing new markets. Technical missions inform buyers and potential buyers about how to process and use canola and its products. Although competitors such as the EC are now growing improved varieties of rapeseed, Canada grows the most advanced varieties of canola, which are adapted to Canadian growing conditions. This technological edge is essential to maintaining market share in Canada and in certain export markets, such as the United States. However, one disadvantage of Canadian canola is its low producer return per unit of area planted relative to other oilseeds such as soybeans or European rapeseed, the latter being a winter variety that has higher yields than the spring varieties that are suitable for the Western Canadian climate.

Canola oil has gained international recognition as a high-quality liquid oil with significant nutritional benefits and particular suitability for products such as salad and



cooking oils. This increasing recognition, and its acceptance by Procter & Gamble in the United States as the company's major vegetable oil brand, Puritan Oil, has opened up a new and potentially lucrative market in the United States for canola oil. The American Health Foundation named Puritan Oil "Food Product of the Year" for 1988. In 1989, canola oil received the Product Acceptance Award of the American College of Nutrition.

A problem that has plagued the Canadian canola crushing industry is the high price for raw seeds. Domestic crushers are at a disadvantage in developing and maintaining export markets in competition with foreign crushers willing to bid up prices in order to ensure seed supplies. For example, Japanese crushers import approximately half of the Canadian canola seed production duty-free. They are able to pay high prices for it because their domestic edible oil price levels are protected by a high tariff imposed on imported vegetable oil. This tariff also allows Japanese oilseed processors the latitude to outbid Canadian crushers whenever seed supplies become tight.

Another factor contributing to the upward pressure on seed prices is the influence of the federal government's rail subsidies under the *Western Grain Transportation Act* (WGTA). The subsidy covers approximately 70 percent of the cost of moving eligible agricultural commodities to export position, which assists Prairie canola seed growers. However, it creates disadvantages for Western crushers, who pay the Canadian export position price for seed minus only about 30 percent (rather than 100 percent) of the shipping costs to export position, resulting in prices higher than the comparable price paid by their cross-border competitors.



On the other hand, Western canola crushers receive the benefits of WGTA rates on canola products moved to Vancouver and to Thunder Bay-Armstrong in Ontario. Western crushers also enjoy regulated freight rates, called Minimum Compensatory Rates (MCRs), on their products moving from Thunder Bay to Eastern Canada. The WGTA applies as far as Thunder Bay on Western canola seed moving eastward for crushing in Ontario. The WGTA does not apply on seed, oil and meal carried beyond Thunder Bay or through Vancouver for export to the United States.

While seed prices are affected by the Japanese market and transportation subsidies, the price of canola oil and meal is set with reference to U.S. levels. This frequently results in low or negative margins for canola crushers leading to plant closures. Loss of export market potential also intensifies domestic competition and puts downward pressure on margins.

Although both soybean meal and canola meal are used as protein supplements in animal feed, nutritional considerations and user preferences for soybean meal limit the amount of canola meal used in animal rations in Canada and in export markets. Canola meal is lower in protein and lysine and higher in fibre and has less digestible energy than soybean meal. Soybean meal, with a minimum protein content of 48 percent and a maximum fibre content of 3.5 percent, is the protein supplement of choice in much of Canada. Soybean meal is also preferred to canola meal in intensive livestock production such as poultry, hog and dairy cattle operations. The Western Canadian soybean meal market (200 000 tonnes) is supplied from border plants in the United States.

Eastern soybean crushers face pressures on profits because they are often forced to operate below capacity. Although soybean oil has advantages for purposes of hydrogenation (margarine production), growth in the domestic market share of canola oil at the expense of soybean oil has led to a decrease in soybean crushing and to growth in imports of soybean meal. The access of eastern crushers to the U.S. soybean oil market has been hindered by U.S. tariffs in the past. Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) implemented on 1 January 1989, however, provision has been made for an accelerated tariff elimination. Crude soybean oil became tariff-free in January 1992, and the tariff on refined soybean oil, 13.5 percent in 1992, will be phased out by 1995.

For both soybean and canola crushers, the competitiveness and viability of the refining and further processing industries are important factors. Approximately 65 to 75 percent of the crude oil produced is refined domestically. At present, Canadian refineries are generally smaller and less specialized than those in the United States.

Trade-Related Factors

Crude and refined vegetable oils are subject to world-wide import regulations and high tariffs to protect local crushers and refiners and, in some cases, growers as well. Examples of Canadian and U.S. tariffs on vegetable oil and related products from countries having Most Favoured Nation (MFN) status and under the FTA are shown in the table below.

Duty-free entry to Canada under the General Preferential Tariff (GPT) rate is accorded to imports of crude oils (e.g., palm and coconut) and some refined oil fractions from developing countries. In 1992, the FTA rules of origin were amended so that only those vegetable oils converted from oilseeds in either Canada or the United States would benefit from FTA tariff rates. Prior to this change, processing of offshore

Tariffs on Vegetable Oil and Related Products

	MFN	FTA	
		July 1991	Jan. 1992
Canadian tariff rates			
Canola oil			
• crude	10%	3.5%	free
• refined	17.5%	6.1%	free
Corn oil			
• crude	7.5%	3% ^a	1.5%
• refined	15%	10.5% ^a	9%
Soybean oil			
• crude	7.5%	2.6%	free
• refined	15%	10.5%	9%
Raw oilseed and meal	free	free	free
U.S. tariff rates			
Canola oil			
• crude and refined	7.5%	2.6%	free
Canola meal	0.26¢ U.S./kg	free	free
Canola seed	0.9¢ U.S./kg	0.3¢ U.S./kg	free
Corn oil			
• crude	4%	1.6% ^a	0.8%
• refined	4%	2.8% ^a	2.4%
Soybean oil			
• crude	22.5%	7.8%	free
• refined	22.5%	15.7% ^a	13.5%
Soybean meal	0.7¢ U.S./kg	0.1¢ U.S./kg	free
Soybean seed	free	free	free

^aThe tariff rates on these products were effective as of January 1991.

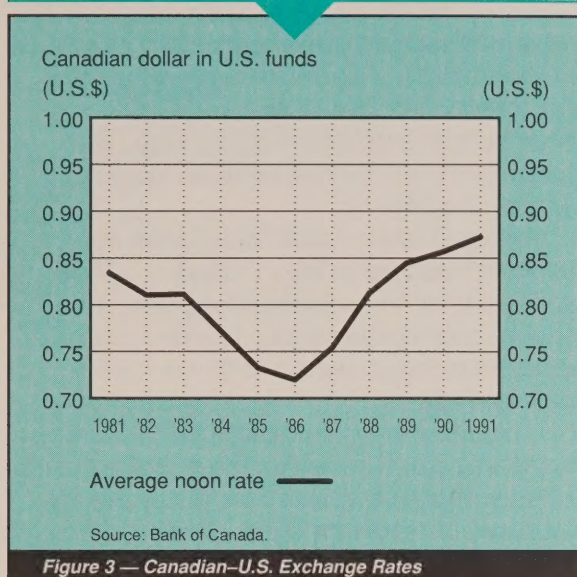


Figure 3 — Canadian-U.S. Exchange Rates

crude vegetable oils into refined oils was sufficient to confer the benefit of FTA tariff rates to these refined oils.

Japanese tariffs on canola and soybean oil range from 17 to 20.7 yen¹ per kilogram. Oilseeds enter Japan duty-free. The Japanese import tariff in 1992 is \$191 per tonne on canola oil at the maximum rate. This specific tariff has increased from \$60 per tonne in less than seven years with the appreciation of the yen and now represents a formidable barrier. Tariffs for canola and soybean meal are 7 percent ad valorem.

EC tariffs on canola and soybean oils are 10 percent (crude) and 15 percent (refined). Canola and soybean meal enter duty-free.

Oilseed crushing industry exports face a number of non-tariff barriers (NTBs), especially in offshore markets. Some countries such as Norway employ restrictive import controls or licences while Algeria uses a state trading agency to control imports. Traditional importers of oilseed products, such as India, are striving for self-sufficiency and have therefore erected tight controls on imports. Where self-sufficiency in oilseed production is not possible, high tariffs and NTBs favour the importation of oilseed for crushing rather than the importation of oil and meal. In the EC, the crushing subsidy provided to oilseed processors effectively makes imports uncompetitive with domestic production. In a General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) panel, the United States successfully challenged the EC crushing subsidy

program. As a result, the EC announced its intention to change the method of payment from a subsidy for processors to a subsidy for producers, effective next crop year, to resolve the GATT inconsistency. However, the United States is of the opinion that this new regime does not redress the loss of access and has successfully challenged the EC through a second GATT panel. Canada has reserved the right to initiate its own case.

A prohibition on imports of margarine into Canada will continue to benefit domestic oil refiners and, indirectly, the crushing industry by protecting an outlet for refined oil.

The FTA has affected the oilseed crushing industry by eliminating tariffs on oil and meal by 1992 (with the exception of corn oil and refined soybean oil) and by eliminating rail transport subsidies provided through the WGTA for canola products exported through Vancouver for consumption in U.S. customs territories.

The industry has expressed concern about the relatively higher value of the Canadian dollar in recent periods vis-à-vis the American dollar (Figure 3). On the other hand, under certain economic conditions, it is widely recognized that a significantly lower value is likely to be inflationary. The resulting higher domestic costs and prices can erode, over time, the short-term competitive gains of such a lower-valued dollar.

Evolving Environment

World demand for vegetable oil and meal has expanded at an annual rate of 6 to 7 percent over the past 25 years. However, any upward price response to this situation continues to be limited by the price-depressing effects of the extensive use of export subsidies by the EC and the United States. Future prospects for growth depend largely on economic conditions in developing countries.

Export prospects for canola products outside the United States will depend largely on the extent to which domestic and export subsidies on agricultural products are reduced under the current round of Multilateral Trade Negotiations (MTNs).

The impact of the FTA on the Canadian oilseed crushing industry is expected to be positive in the long term. The conclusion of an agreement with the United States for accelerated removal of oilseed product tariffs will provide duty-free access to the U.S. market for canola oil and meal in 1992. This accelerated removal of tariffs will help to counter the

¹As of January 1992, one yen equalled C\$0.009225.



effects of the loss of freight subsidies on shipments to the U.S. market through Vancouver, the strength of the Canadian dollar, competition from U.S. crushers and subsidized European exports.

The United States is not at present a major canola producer. The elimination of Canadian tariffs on canola oil is therefore unlikely to affect the industry significantly, although some U.S. border plants may be able to crush Canadian canola seed at a lower cost than Canadian plants and export the products north of the border.

The competitiveness of the canola crushing industry continues to be a major issue. Improved crushing margins are essential for the health of the industry. Higher product prices, increased capacity utilization and lower seed prices are key factors in improving crushing margins. The success of the MTNs would have an important bearing on the ability of the canola crushing industry to recapture commercial export markets and improve capacity utilization.

The cost of seed used by canola crushers will be influenced by the outcome of the current debate on the "Method of Payment" of transportation benefits under the WGTA. A change from the current method of paying the railway to paying the producer may result in lower seed prices for canola crushers, and consequently for producers, since export prices to producers, which also determine domestic prices, would be reduced by the amount of the transportation subsidy. The "Method of Payment" has been studied under Agriculture Canada's Policy Review, as well as in other forums, such as the Canola Marketing Task Force, and has been the subject of public consultations. The MTNs may also lead to changes in the WGTA if an agreement is reached to reduce government subsidies to agriculture. Reduction in the Japanese canola oil tariff would improve market access for Canadian canola oil and competing oils and limit the protective barrier behind which it appears the Japanese oilseed crushing industry has bid up the price of canola seed. Japanese tariff reduction may also lead to reduced prices and supplies of Canadian canola seed.

The soybean crushing industry currently is domestically oriented, with expansion restrained by competition with canola oil and high U.S. tariffs. The issue of MCRs is one of the subjects being studied under Agriculture Canada's Policy Review and public consultations.

Looking ahead, ownership of the soybean crushing industry by U.S.-based multinationals may assist the industry in taking advantage of the improved access to the U.S. market that will be provided through the FTA. The recent closure of one soybean crushing plant and the elimination of the U.S. tariff on crude soybean oil in 1992 will enhance capacity utilization of the two remaining plants.

Recent ownership changes have led to a greater overall integration of operations in the oilseed crushing industry in Canada, both from a regional and a production point of view. The two major companies are now firmly established in both the Prairie provinces and Central Canada. Greater scale of operations for the major companies should lead to increased competitiveness.

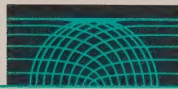
The merger between Central Soya of Canada and CSP Foods to purchase the Edible Oils Division of Maple Leaf Foods will enhance marketing linkages in the United States and provide greater integration between crushing, refining and packaging operations for the new company, Can Amara Foods.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

Competitiveness Assessment

The competitiveness of the Canadian oilseed crushing industry must be viewed in the context of worldwide policies of assistance to local growers, crushers, refiners and importers/exporters. While the Canadian crushing industry is generally cost-competitive in producing crude oil and vegetable meal for the domestic and U.S. markets, it is limited in offshore export markets by foreign subsidy programs and NTBs. International competitiveness will depend upon significant reductions in agricultural export subsidies and internal barriers to trade.

Under the FTA, canola crushing will enjoy enhanced access to the U.S. market while continuing to meet the competition in the domestic market. Exploitation of access to the U.S. market will depend upon the capability of the industry to meet increasing price competition caused by export subsidies, increased U.S. production, prevailing prices in U.S. markets and alternative oil sources. Soybean crushing is also expected to benefit from the FTA through increased exports to the United States and replacement of imported U.S. soybean meal. As a result of increased capacity utilization, the industry will be competitive in Canadian and U.S. markets.



For further information concerning the subject matter
contained in this profile, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Oilseed Crushing
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2924
Fax: (613) 941-3776



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Establishments	12	10	10	11	11	12	12	11	N/A
Employment	1 504	1 342	1 289	1 209	1 052	1 080	1 118	1 112	N/A
Shipments (\$ millions)	722	834	964	987	732	772	968	854	840 ^b
(thousands of tonnes)	1 855	1 900	2 047	2 174	2 041	2 414	2 445	N/A	N/A
Investment ^c (\$ millions)	46.3	13.8	6.7	15.4	18.9	11.5	16.1	15.3	21.0

^aFor establishments, employment and shipments, see *Cereals and Oilseeds Review*, Statistics Canada Catalogue No. 22-007, monthly (SIC 1061, vegetable oil mills, except corn oil).

^bEstimate based on *Monthly Survey of Manufacturing*, Statistics Canada Catalogue No. 31-001, monthly.

^cSee *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual.

N/A: not available

TRADE STATISTICS

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a	1989 ^a	1990 ^a
Exports ^b (\$ millions)	152	121	256	274	200	214	324	215	191
Domestic shipments (\$ millions)	570	713	708	713	532	558	644	639	649
Imports ^c (\$ millions)	173	205	266	248	236	250	318	268	238
Canadian market (\$ millions)	743	918	974	961	768	808	962	907	887
Exports (% of shipments)	21.1	14.5	26.6	27.8	27.3	27.7	33.5	25.2	22.7
Imports (% of Canadian market)	23.3	22.3	27.3	25.8	30.7	30.9	33.1	29.5	26.8

^aIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

^bSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^cSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.



SOURCES OF IMPORTS^a (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
United States	81	80	80	73	83	79	80	82	77
European Community	6	6	5	5	6	8	8	9	14
Asia	12	13	14	20	9	4	11	9	8
Other	1	1	1	2	2	9	1	—	1

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

DESTINATIONS OF EXPORTS^a (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
United States	10	21	14	14	26	37	43	66	70
European Community	23	14	11	4	4	2	1	3	—
Asia	20	37	55	61	55	49	47	21	18
Other	47	28	20	21	15	12	9	10	12

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1985 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	—	—	33	67	—
Employment (% of total)	—	—	30	70	—
Shipments (% of total)	—	—	47	53	—

^aSee *Cereals and Oilseeds Review*, Statistics Canada Catalogue No. 22-007, monthly.



FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
ADM Agri-Industries Ltd.	United States	Windsor, Ontario Lloydminster, Alberta Medicine Hat, Alberta ^a
Can Amara Foods	Canada/Italy	Altona, Manitoba Harrowby, Manitoba Fort Saskatchewan, Alberta Hamilton, Ontario Nipawin, Saskatchewan
Canbra Foods Ltd.	Canada	Lethbridge, Alberta
Northern Lite Canola Inc.	Canada	Sexsmith, Alberta
Red Deer Grain Incorporated	Canada	Red Deer, Alberta

^aOperated but not owned by ADM.

INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canola Crushers of Western Canada
Suite 1030, 360 Main Street
WINNIPEG, Manitoba
R3C 3Z3
Tel.: (204) 942-3408
Fax: (204) 956-4498

Ontario Oilseed Industry Association
Suite 301, 885 Don Mills Road
DON MILLS, Ontario
M3C 1V9
Tel.: (416) 510-8024, extention: 236
Fax: (416) 510-8043

Printed on paper containing recycled fibres.





PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
ADM Agri-Industries Ltd.	États-Unis	Windsor (Ontario) Lloydminster (Alberta) Medicine Hat (Alberta) ^a
Can Amara Foods	Canada	Altona (Manitoba) Harrowby (Manitoba) Fort Saskatchewan (Alberta) Hamilton (Ontario) Nipawin (Saskatchewan)
Canbra Foods Ltd.	Canada	Lethbridge (Alberta)
Northern Lite Canola Inc.	Canada	Sexsmith (Alberta)
Red Deer Grain Incorporated	Canada	Red Deer (Alberta)

^aADM exploite cette usine sans en être propriétaire.

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Canola Crushers of Western Canada
360, rue Main, bureau 1030
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 3Z3
Tél. : (204) 942-3408
Télécopieur : (204) 956-4498

Ontario Oilseed Industry Association
885, chemin Don Mills, bureau 301
DON MILLS (Ontario)
M3C 1V9
Tél. : (416) 510-8024, poste 236
Télécopieur : (416) 510-8043



^aVoir La revue des céréales et des graines oléagineuses, n° 22-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Etablissements (% du total)	—	—	33	67	—
Emploi (% du total)	—	—	30	70	—
Expéditions (% du total)	—	—	47	53	—

RÉPARTITION RÉGIONALE^a (moyenne de la période 1986–1988)

^aVoir Exportations par marchandise, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
États-Unis	10	21	14	14	26	37	43	66	70
Communauté européenne	23	14	11	4	4	2	1	3	—
Asie	20	37	55	61	55	49	47	21	18
Autres	47	28	20	21	15	12	9	10	12

DESTINATION DES IMPORTATIONS – À DÉTAILLER (1990)

^aVoir Importation par marchandise, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
États-Unis	81	80	80	73	83	79	80	82	77
Communauté européenne	6	6	5	5	6	8	8	9	14
Asie	12	13	14	20	9	4	11	9	8
Autres	1	1	1	2	2	9	1	—	1

IMPORTANCES DES IMPORTATIONS – À DÉTAILLER (1990)



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Etablissements	12	10	10	11	11	12	12	11	n.d.
Emploi	1 504	1 342	1 289	1 209	1 052	1 080	1 118	1 112	n.d.
Expéditions (millions de \$)	722	834	964	987	732	772	968	854	840 ^b
(milliers de tonnes)	1 855	1 900	2 047	2 174	2 041	2 414	2 445	n.d.	n.d.
Investissements ^c (millions de \$)	46,3	13,8	6,7	15,4	18,9	11,5	16,1	15,3	21,0

^a Pour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *La revue des céréales et des graines oléagineuses*, n° 22-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel, CII 1061 (industrie des huiles végétales, sauf l'huile de maïs).

^b Estimations basées sur l'*Enquête mensuelle sur les industries manufacturières*, n° 31-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^c Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, n° 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

n.d. : non disponible

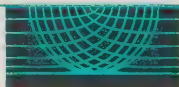
STATISTIQUES COMMERCIALES

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a	1989 ^a	1990 ^a
Exportations ^b (millions de \$)	152	121	256	274	200	214	324	215	191
Expéditions intérieures (millions de \$)	570	713	708	713	532	558	644	639	649
Importations ^c (millions de \$)	173	205	266	248	236	250	318	268	238
Marché canadien (millions de \$)	743	918	974	961	768	808	962	907	887
Exportations (% des expéditions)	21,1	14,5	26,6	27,8	27,3	27,7	33,5	25,2	22,7
Importations (% du marché canadien)	23,3	22,3	27,3	25,8	30,7	30,9	33,1	29,5	26,8

^a Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces facteurs dans les données de 1988, de 1989 et de 1990.

^b Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^c Voir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.



tarifaires. Sa compétitivité internationale dépendra d'une réduction importante des subventions agricoles à l'exportation et des obstacles internes aux échanges commerciaux.

En vertu de l'ALE, l'industrie de la trituration du canola verra graduellement s'améliorer son accès au marché américain tout en continuant à soutenir la concurrence sur le marché intérieur. Pour accroître sa part du marché américain, l'industrie devra surmonter la concurrence croissante des prix suscitée par les subventions à l'exportation, l'augmentation de la production américaine, les prix en vigueur sur le marché des États-Unis et la présence d'autres huiles sur le marché. L'industrie de la trituration du soja devrait elle aussi profiter de l'ALE en accroissant ses exportations vers les États-Unis et en s'accaparrant une partie du marché intérieur du tourteau de soja actuellement importé de ce pays. Si elle réussissait à hausser son taux d'utilisation de la capacité, l'industrie serait compétitive sur les marchés canadien et américain.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Trituration des oléagineux

235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2924

Télocopieur : (613) 941-3776

Évaluation de la compétitivité

Il faut considérer la compétitivité de l'industrie canadienne de la trituration des oléagineux dans un contexte de politiques mondiales où la plupart des pays subventionnent leurs producteurs ainsi que leurs entreprises de trituration, de raffinage et d'import-export. Bien que l'industrie canadienne produise de l'huile brute et du tourteau végétal à des prix compétitifs sur les marchés intérieur et américain, elle a de plus en plus de mal à percer les marchés d'outre-mer à cause des programmes de subventions et des barrières non

compétitivité accrue.

La fusion qui a eu lieu entre Central Soya of Canada et CSP Foods en vue d'acquiescer l'Edible Oil Division de Maple Leaf Foods mettra en valeur les liens commerciaux qui prévalent aux États-Unis et permettra de mieux intégrer les opérations de trituration, de raffinage et d'emballage de la nouvelle société appelée Can Amara Foods.

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. En plus d'avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur de la trituration des oléagineux ont dû subir des pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

au transport pour les États-Unis via Vancouver, de même que la vigueur du dollar canadien, sans parler de la concurrence des entreprises américaines et des exportations européennes subventionnées.

Comme les États-Unis ne sont pas un important producteur de canola, il est peu probable que l'élimination des tarifs canadiens sur l'huile de canola ait des effets appréciables, même si certaines usines américaines situées près de la frontière sont en mesure de transformer les graines de canola canadiennes à meilleur prix qu'au Canada et d'en exporter les dérivés au Canada.

La compétitivité de l'industrie de la trituration du canola demeure un problème majeur. De meilleures marges bénéficiaires pour la trituration sont essentielles à sa prospérité. Pour améliorer ces marges, il faut augmenter le prix des produits, accroître la capacité de production et abaisser le prix des graines. Si les négociations commerciales multilatérales connaissent une issue positive, cela aiderait cette industrie à reconquérir les marchés d'exportation et à relever son taux d'utilisation de la capacité.

Le coût des graines dépendra de l'issue du débat actuel sur le « mode de paiement » des subventions au transport accordées en vertu de la *Loi sur le transport du grain de*

l'ouest. Si, au lieu d'être payées à la compagnie de chemins de fer, ces subventions étaient versées directement au producteur, cela aurait pour effet d'abaisser le prix des graines pour les entreprises de trituration du canola, car les prix d'exportation qui déterminent les prix intérieurs seraient réduits d'un montant équivalent aux subventions au transport. La question du « mode de paiement » a été analysée par Agriculture Canada dans le cadre de l'examen de sa politique, ainsi que par d'autres organismes comme le Canola Marketing Task Force, et ont fait l'objet de consultations publiques. Il se peut également que les négociations commerciales multilatérales aboutissent à des modifications à la *Loi sur le transport du grain de l'ouest* si l'on parvient à un accord sur la réduction des subventions à l'agriculture. La baisse des tarifs imposés par le Japon sur l'huile de canola améliorerait l'accès à ce marché pour l'huile de canola canadienne et ses compétitrices, et limiterait les droits protecteurs qui ont jusqu'ici permis à l'industrie japonaise de la trituration des oléagineux de faire de la surenchère sur le prix des graines de canola. La réduction japonaise des tarifs pourrait également faire baisser les prix et les approvisionnements en graines canadiennes de canola. L'industrie de la trituration du soja est essentiellement axée sur le marché intérieur, son expansion étant limitée par la concurrence livrée par l'huile de canola et par les tarifs élevés perçus par les États-Unis. La question des droits compensatoires minimaux est également étudiée par

découlerait sur le marché intérieur pourait, avec le temps, annuler les avantages concurrentiels à court terme fournis par une telle baisse du dollar.

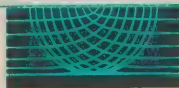
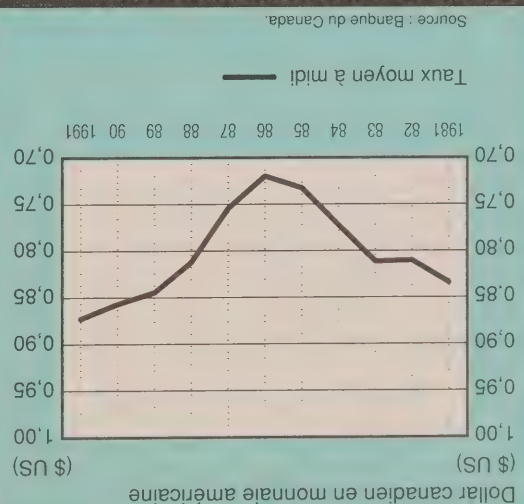
Évolution du milieu

La demande mondiale d'huile et de tourteau d'origine végétale a augmenté à un rythme annuel de 6 à 7 % au cours des vingt-cinq dernières années. Toutefois, toute hausse des prix est limitée par l'abaissement des prix du au recours généralisé aux subventions à l'exportation par la CE et les États-Unis. Les futures possibilités de croissance dépendent en grande partie des conditions économiques qui prévalent dans les pays en voie d'industrialisation.

En ce qui concerne les dérivés du canola, les perspectives d'exportation ailleurs qu'aux États-Unis dépendront en grande partie du niveau d'élimination des barrières non tarifaires qui résulteront des négociations commerciales multilatérales menées dans le cadre du GATT, en particulier des subventions accordées aux produits agricoles destinés au marché intérieur ou à l'exportation.

À long terme, l'ALE devrait avoir des répercussions positives sur l'industrie canadienne de la trituration des oléagineux. La conclusion d'une entente avec les États-Unis concernant l'abolition accélérée des tarifs douaniers sur les produits des oléagineux permettra à l'huile et au tourteau de canola d'entrer aux États-Unis en franchise en 1992. Cela aidera à contrecarrer les effets de la perte des subventions

Figure 3 — Taux de change du dollar canadien



NPF
ALE
juillet 1991 janvier 1992

Tarifs canadiens

Huile de canola	brute	10	3,5	6,1	franchise
	raffinée	17,5			franchise
Huile de maïs	brute	7,5	3	10,5	3 ^a
	raffinée	15			10,5 % ^a
Huile de soja	brute	7,5	2,6		franchise
	raffinée	15			10,5 %
Graines et tourteau					franchise

Tarifs américains

Huile de canola	brute et raffinée	7,5	2,6	franchise	franchise
Tourteau de canola		0,26 \$ US/kg	franchise	franchise	franchise
Graines de canola		0,9 \$ US/kg	franchise	franchise	franchise
Huile de maïs	brute	4	1,6	2,8	0,8 % ^a
	raffinée	4			2,4 %
Huile de soja	brute	22,5	7,8		franchise
	raffinée	22,5			15,7 % ^a
Tourteau de soja		0,7 \$ US/kg	0,1 \$ US/kg	franchise	franchise
Graines de soja				franchise	franchise

^a Les tarifs applicables à ces produits sont entrés en vigueur en janvier 1991.

végétales brutes en huiles raffinées (provenant de l'étranger) était suffisante pour conférer à ces dernières les bénéfices des tarifs de l'ALE.

Au Japon, les tarifs imposés sur l'huile de canola et de soja varient entre 17 et 20,7 yen¹ le kg. Les graines oléagineuses entrent au Japon en franchise. En 1992, le tarif prélevé sur l'huile de canola importée se chiffrait à 191 dollars la tonne au maximum. Ce tarif particulier, qui était de 60 dollars la tonne il y a moins de sept ans, a atteint son niveau actuel à cause de l'augmentation de la valeur du yen, et il constitue aujourd'hui un obstacle considérable. Les tarifs touchant le tourteau de canola et de soja sont de 7 % *ad valorem*.

¹ En janvier 1992, un yen valait 0,009225 \$ CAN.

Dans les pays de la CE, les tarifs levés sur l'huile de canola et de soja sont de 10 % pour l'huile brute et de 15 % pour l'huile raffinée. Les tourteaux y entrent en franchise. Les exportations de l'industrie de la trituration des oléagineux font face à certaines barrières non douanières, surtout sur les marchés d'outre-mer. Certains pays comme la Norvège appliquent des mesures de restriction aux importations ou encore des licences, alors que l'Algérie a créé une agence gouvernementale sur le commerce pour contrôler les importations. Des pays comme l'Inde, qui importent depuis longtemps des produits d'oléagineux, sont soucieux de parvenir à l'autosuffisance et ont entrepris de contrôler les importations avec sévérité. Les pays qui ne peuvent parvenir à l'autosuffisance imposent des tarifs élevés et des barrières non tarifaires qui favorisent l'importation d'oléagineux destinés à la trituration, plutôt que d'huiles et de tourteaux. Dans la CE, les subventions à la trituration accordées aux entreprises de transformation des oléagineux éliminent toute concurrence à la production nationale. Lors d'un comité de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), les États-Unis ont remis en question, et ce avec succès, le programme de subventions à la trituration des oléagineux mis en œuvre par la CE. Pour résoudre l'illogisme du GATT, la CE a annoncé son intention de transformer les subventions accordées aux transformateurs en subventions aux producteurs à compter de la prochaine année de récolte. Cependant les États-Unis sont d'avis que ce nouveau régime ne change rien à la perte d'accès et ils ont obtenu gain de cause auprès de la CE après avoir tenu un second comité du GATT. Le Canada s'est réservé le droit d'instaurer son propre régime.

Au Canada, l'interdiction dont sont frappées les importations de margarine profite aux raffineurs canadiens et, indirectement, à l'industrie de la trituration, en protégeant un débouché pour les huiles raffinées.

L'ALE affecte l'industrie de la trituration des oléagineux en éliminant les tarifs touchant l'huile et le tourteau dès 1992 (à l'exception de l'huile de maïs et de l'huile de soja raffinée). L'ALE a également éliminé des subventions au transport par rail accordées en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'ouest* pour les dérivés du canola exportés via Vancouver vers les territoires relevant de la douane américaine. L'industrie a exprimé son inquiétude face au niveau relativement élevé, ces derniers temps, du dollar canadien par rapport au dollar américain (figure 3). Par ailleurs, on reconnaît généralement que, dans certaines conditions économiques, une baisse sensible du dollar canadien aurait probablement un effet inflationniste. La hausse des prix et des coûts qui en

protéines et un maximum de 3,5 % de fibres, est le supplément protéinique de prédilection dans une grande partie du Canada. Le tourteau de soja est également préféré au tourteau de canola dans l'élevage intensif du bétail, comme l'élevage de la volaille, des porcs et des bovins laitiers. Dans l'ouest canadien, le marché du tourteau de soja, soit 200 000 tonnes, est approvisionné par des usines américaines situées près de la frontière.

Dans l'est, les entreprises de trituration du soja ne retirent que de faibles profits, car souvent elles ne fonctionnent pas à plein rendement. Bien que l'huile de soja ait des avantages dans le cas de l'hydrogénation (fabrification de la margarine), l'augmentation de la part canadienne du marché de l'huile de canola, qui se fait aux dépens de l'huile de soja, a amené à une baisse des opérations de trituration du soja et à une croissance des importations de tourteau de soja. Dans le passé, l'accès des entreprises de trituration de l'est du Canada au marché américain de l'huile de soja a été entravé par les barrières tarifaires élevées par les États-Unis. Cependant, aux termes de l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis (ALE) et mis en vigueur le 1^{er} janvier 1989, des dispositions ont été prises en vue d'éliminer ces tarifs le plus rapidement possible. L'huile de soja brute est exempte de droits depuis janvier 1992 et les droits sur l'huile de soja raffinée, qui s'élevaient à 13,5 % la même année, seront éliminés d'ici 1995.

Pour les entreprises de trituration du soja et du canola, la compétitivité et la rentabilité des industries du raffinage et de la transformation ultérieure sont des facteurs importants. Entre 65 et 75 % de la production d'huile brute est raffinée au pays, mais à l'heure actuelle les raffineries canadiennes sont plus petites et moins spécialisées que celles des États-Unis.

Facteurs liés au commerce

Dans le monde entier, les importations d'huiles végétales brutes et raffinées sont réglementées et assujetties à des tarifs élevés visant à protéger l'industrie locale et, dans certains cas, les producteurs. Le tableau de la page suivante contient des exemples des tarifs douaniers imposés par le Canada et les États-Unis sur les importations d'huile végétale et de produits connexes en provenance de pays bénéficiant du statut de la nation la plus favorisée (NPF) et également aux termes de l'ALE.

En vertu du tarif de préférence général (TPG), les huiles brutes, comme l'huile de palme et l'huile de noix de coco, et certaines fractions d'huiles raffinées provenant de pays en voie d'industrialisation peuvent entrer au Canada en franchise. En 1992, les règles d'origine de l'ALE ont été modifiées pour que seules les huiles végétales extraites au Canada ou aux États-Unis puissent bénéficier des tarifs de l'ALE. Avant que ce changement n'entre en vigueur, la transformation d'huiles

d'exportation, car elles doivent acheter leurs graines en compétition avec des exportateurs qui vendent aux pays étrangers. Ainsi, les entreprises japonaises importent-elles environ la moitié de la production canadienne de canola en franchise. Elles peuvent payer des prix élevés, car leur marché intérieur est protégé de la concurrence étrangère par des tarifs élevés sur les importations d'huile végétale. C'est ainsi que lorsque les stocks d'oléagineux diminuent, elles peuvent offrir des prix plus élevés que les entreprises canadiennes.

D'autres facteurs qui contribuent à faire grimper le prix des graines sont les subventions au transport par rail octroyées en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'ouest*. Ces subventions détraient environ 70 % des coûts reliés au transport de produits agricoles admissibles jusqu'au point d'exportation pour venir en aide aux producteurs de graines de canola des Prairies. Il en résulte que les graines de canola sont vendues aux entreprises des Prairies aux prix d'exportation moins environ 30 % (au lieu de 100 %) des frais de transport des producteurs jusqu'au point d'exportation, ce qui signifie que les entreprises paient leurs graines plus cher que leurs concurrents américains.

Les entreprises de trituration du canola de l'ouest bénéficient des tarifs spéciaux établis en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'ouest* pour le transport des dérivés du canola vers Vancouver et vers Thunder Bay-Armstrong, en Ontario. Elles profitent également de tarifs réglementés (tarifs compensatoires minimaux) pour le transport des produits expédiés de Thunder Bay vers l'est du Canada. Aux termes de la Loi, les tarifs s'appliquent jusqu'à Thunder Bay pour les graines de canola cultivées dans l'ouest et expédiées vers l'est pour être triturées en Ontario. Ces tarifs ne s'appliquent pas aux graines, aux huiles et aux tourteaux transportés plus loin que Thunder Bay ou via Vancouver, à destination des États-Unis.

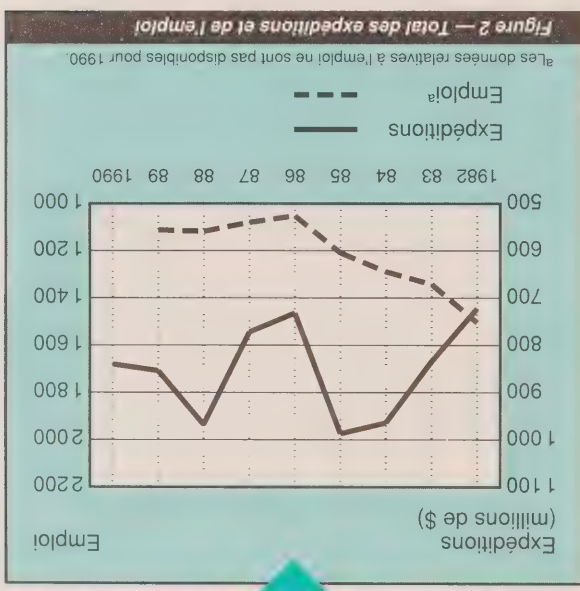
Alors que les prix des graines sont affectés par le marché japonais et les subventions au transport, le prix de l'huile et du tourteau de canola est établi par rapport aux niveaux américains. Pour les entreprises de trituration des graines de canola, cela cause souvent des marges bénéficiaires faibles ou négatives qui entraînent des fermetures d'usines. La perte de possibilités d'exportation accentue également la concurrence intérieure et réduit les marges bénéficiaires.

Même si le tourteau de soja et le tourteau de canola sont tous deux utilisés comme suppléments protéiniques dans les aliments pour le bétail, des facteurs d'ordre nutritionnel et la préférence des clients pour le tourteau de soja limitent la quantité de tourteau de canola qui entre dans les rations animales au Canada et sur les marchés d'exportation. Le tourteau de canola contient moins de protéines et de lysine, plus de fibres et moins d'énergie assimilable que le tourteau de soja. Le tourteau de soja, qui contient un minimum de 48 % de

Le prix élevé des graines a compliqué la tâche de l'industrie de la trituration du canola. Les entreprises canadiennes de trituration ont du mal à conquérir et à conserver leurs marchés

Award par l'American College of Nutrition. 1989, l'huile de canola se voyait décerner le Product Acceptance à la Puritan Oil le titre de « Produit alimentaire de l'année ». En 1988, l'American Health Foundation décernait très lucratif. En 1988, l'American Health Foundation décernait ont ouvert, aux États-Unis, un nouveau marché qui pourrait être comme sa principale marque d'huile végétale (Puritan Oil) lui et le fait que la société américaine Procter & Gamble l'a choisie adaptée aux salades et à la cuisson. Cette acceptation croissante huile de qualité supérieure, très nutritive, particulièrement bien L'huile de canola est de plus en plus reconnue comme une climat des Prairies.

celui des variétés printanières du Canada qui conviennent au étant une variété d'hiver dont le rendement est plus élevé que oléagineux, comme le soja ou le colza européen, ce dernier fait que son rendement est faible par rapport à celui d'autres États-Unis. Le canola souffre toutefois d'un désavantage du intérieur et de certains marchés d'exportation, comme les de canola, adaptées à son climat et à ses sols. Cet avantage technologique est essentiel au maintien de la part du marché améliorées de colza, le Canada possède les meilleures variétés concurrents comme la CE cultivent maintenant des variétés former et d'utiliser le canola et ses dérivés. Bien que des leurs actuels et les acheteurs éventuels sur la façon de trans- Des missions techniques s'occupent de renseigner les aché- et du raffinage du canola lui ont ouvert de nouveaux marchés. Les compétences du Canada au chapitre de la trituration



La concurrence est extrêmement vive sur les marchés internationaux de l'huile comestible et du tourteau. Sur le marché de l'huile comestible, l'huile de canola et l'huile de soja sont en butte à la concurrence d'huiles meilleur marché comme l'huile de palme qui, en raison de son prix moins élevé, occupe une part importante du marché dans les pays en voie d'industrialisation. La qualité de l'huile de canola et de l'huile de soja constitue toutefois un atout sur les marchés des pays industrialisés, tels les États-Unis et le Canada, où la qualité et les facteurs nutritionnels revêtent plus d'importance que les prix. Le Canada dispose d'un autre avantage du fait que les entreprises de trituration ne se heurtent pas aux mêmes subventions à l'exportation que sur les marchés d'outre-mer.

Facteurs structurels

Forces et faiblesses

Sur le plan international, les exportations d'huiles végétales canadiennes ont sensiblement baissé à cause des subventions à l'exportation utilisées par des concurrents comme la CE et les États-Unis et en raison de l'augmentation de la production internationale d'huiles comestibles comme l'huile de palme, l'huile de noix de coco ainsi que l'huile de soja provenant d'Amérique du Sud. Cela explique que la majeure partie des exportations d'huile de canola est constituée par l'huile fournie dans le cadre de l'aide alimentaire offerte par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et par celle qui est vendue aux États-Unis. Les exportations de tourteau sont également de nature commerciale.

Depuis 1982, les expéditions, les exportations et les importations de cette industrie ont augmenté, alors que l'emploi a accusé un repli (figure 2). Les fermières d'usines sont devenues plus fréquentes ces derniers temps en raison des faibles marges bénéficiaires, de la baisse des marchés d'exportation et des pénuries de matières premières. Durant les quinze dernières années, la part du marché intérieur détenue par l'huile et le tourteau de canola a augmenté, surtout dans le cas de l'huile. En 1975, l'huile de canola représentait environ 33 % du marché canadien de l'huile végétale, et l'huile de soja, 36 %. Or, en 1989, la part du canola est passée à environ 63 %, celle du soja tombant à 22 %. Les autres huiles végétales (maïs, tournesol et arachide) occupaient le reste du marché. En 1975, le tourteau de canola détenait 16 % du marché canadien du tourteau de nature végétale, contre 77 % pour le tourteau de soja. En 1989, leur part respective était de 18 et 68 %, ce qui témoigne d'une progression lente de la part du marché du tourteau de canola.

remplacer les huiles produites au Canada ou qui occupent un certain créneau du marché. Parmi les principaux concurrents étrangers du Canada au chapitre des oléagineux, mentionnons les États-Unis, la Communauté européenne (CE), le Brésil, l'Argentine et la Malaisie.

L'industrie canadienne des oléagineux est très régionalisée, ce qui explique sa structure en ce qui a trait à la trituration. La graine de lin et la graine de tournesol sont cultivées et transformées principalement dans les Prairies et le soja, surtout dans le sud-ouest de l'Ontario. La plus grande partie du canola est cultivée dans les provinces de l'ouest, alors que la capacité de trituration se répartit comme suit : 70 % dans l'ouest et 30 % en Ontario. Parmi les cinq entreprises qui composent l'industrie, trois desservent exclusivement les Prairies et deux l'ouest du Canada et l'Ontario. Les Prairies représentent 58 % de la capacité totale de trituration et l'Ontario 42 %.

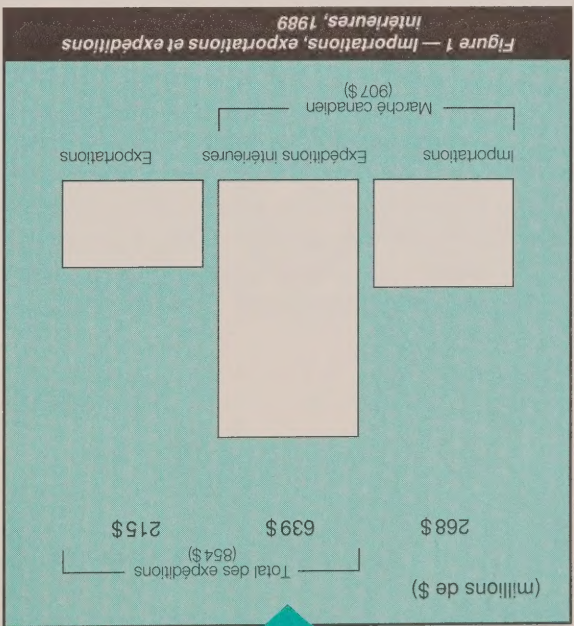
La principale entreprise de trituration, Can Amara Foods, possède cinq des 11 usines actuellement exploitées dans l'industrie et dispose de 52 % de la capacité de trituration. Vient ensuite ADM Agri-Industries qui possède deux usines représentant 29 % de la capacité de trituration et qui en contrôle une troisième. Can Amara Foods est la propriété conjointe de CSP Foods, une entreprise canadienne, et de Central Soya of Canada, sous contrôle italien. ADM Agri-Industries est la propriété d'intérêts américains et les trois entreprises restantes sont détenues par des intérêts canadiens.

Les entreprises de trituration du canola vendent leur production sur le marché canadien et sur les marchés d'exportation. Les dérivés du canola exportés des Prairies sont expédiés via Vancouver ou directement aux États-Unis. Les entreprises de trituration de la tève soja écoulent leur production surtout dans l'est du Canada.

Au Canada, le commerce du canola n'est pas réglementé et les achats à terme peuvent être effectués par l'intermédiaire du Winnipeg Commodity Exchange (WCE). Les entreprises de trituration du canola peuvent couvrir leurs achats à terme de graines en recourant au WCE, ou s'approvisionner directement auprès des producteurs. Dans le cas du soja, les entreprises de trituration s'approvisionnent directement auprès des fournisseurs, des courtiers ou des producteurs selon les cours fixés par l'Ontario Soybean Growers Marketing Board. Les entreprises de trituration du canola et du soja font appel à la bourse des marchandises à terme du Chicago Board of Trade pour couvrir leurs ventes d'huile et de tourteau.

Rendement

Au milieu des années 1970, la mise au point d'une variété améliorée de colza appelée canola, a rendu cette plante plus intéressante comme source de tourteau et d'huile comestible.



est exportée pour être transformée en huile végétale et en tourteau, de même qu'en produits alimentaires.

En 1989, cette industrie employait 1 112 personnes et ses expéditions étaient évaluées à 854 millions de dollars (figure 1). L'huile brute de canola et de soja représentait la plus grande part des expéditions, suivie du tourteau et d'autres dérivés, dont la lécithine, les enveloppes et les résidus de tamisage. Les proportions relatives de soja et de canola triturés varient peu d'une année à l'autre, et sont fonction, dans le cas du canola, de la demande d'huile et dans celui du soja, de la demande de tourteau.

Les principaux produits exportés sont l'huile brute ou raffinée et le tourteau de canola. Dans le cas de l'huile, les États-Unis, l'Inde et l'Indonésie étaient, en 1990, les principaux clients du Canada, alors que dans celui du tourteau, il s'agissait des États-Unis, du Japon, de la Norvège et de la République de Corée. En 1990, les exportations totales de canola étaient estimées à 175 millions de dollars, soit 108 millions pour l'huile et 67 millions pour le tourteau.


Le Canada est un exportateur net d'huile végétale, mais aussi un importateur net de tourteau. Principal produit d'oléagineux importé par le Canada, le tourteau de soja comptait pour 144 des 238 millions de dollars de produits d'oléagineux importés en 1990. Environ les deux tiers des importations de tourteau de soja sont destinées à l'est du Canada et le reste, à l'ouest. Parmi les autres produits importés, notons de petites quantités d'huile de palme, d'huile d'olive, d'huile d'arachide, d'huile de coton et d'autres huiles comestibles qui peuvent

TRITURATION DES OLÉAGINEUX

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels l'industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.


Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

Structure

L'industrie de la trituration des oléagineux regroupe les entreprises qui transforment les graines oléagineuses en huile végétale et en tourteau. Après trituration des graines, l'huile est en grande partie extraite du tourteau, puis raffinée et transformée en huile de table, en margarine ou en un vaste éventail d'autres produits alimentaires. Cette huile sert également à produire des résines alkyles à diverses fins industrielles, tandis que le tourteau entre dans la composition d'aliments destinés aux êtres humains, au bétail ou aux animaux de compagnie.

En outre, certaines entreprises de trituration des oléagineux raffinent entièrement une partie de l'huile brute qu'elles produisent. C'est pourquoi les données rassemblées par

Statistique Canada englobent une partie de l'huile raffinée dans la production totale des entreprises qui triturent les oléagineux.

Au Canada, les deux principales graines oléagineuses utilisées dans la production d'huile sont le soja et le canola, une variété améliorée de colza. Le canola est essentiellement trituré pour son huile, car ses graines donnent environ 40 % d'huile et 60 % de tourteau, l'huile étant le plus précieux des deux produits. Le soja, qui est surtout trituré pour le tourteau, donne environ 80 % de tourteau et 20 % d'huile. Des quantités relativement faibles de graines de lin et de graines de tournesol sont également transformées au Canada. L'industrie de la trituration du canola utilise 40 % de la récolte canadienne de canola, et l'industrie de la transformation du soja, 85 à 90 % de la récolte canadienne de soja en plus d'importer des fèves soja. Le reste de la récolte des graines oléagineuses

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Tél. : (709) 772-5093
Télécopieur : (709) 772-5093

Ile-du-Prince-Édouard

Assumption Place
770, rue Main, 12^e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Tél. : (506) 857-6429
Télécopieur : (506) 857-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTREAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC
Tél. : (416) 973-8714
Télécopieur : (416) 973-8714

Manitoba

330, avenue Portage, 8^e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Tél. : (204) 983-2187
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4^e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Tél. : (306) 975-5334
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Tél. : (403) 495-4507
Télécopieur : (403) 495-4507

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Tél. : (604) 666-0277
Télécopieur : (604) 666-0277

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Tél. : (403) 668-5003
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building

10^e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Tél. : (403) 873-6228
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale d'ISTC

Edifice C.D. Howe
235, rue Queen
1^{er} étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Tél. : (613) 957-7942
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale de CEC

InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'Industrie :

Direction générale des communications
Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

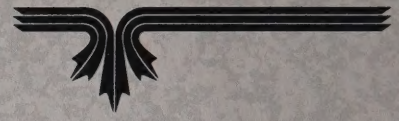
Pour les autres publications d'ISTC :

Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 208D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716
Tél. : (613) 954-6436
Télécopieur : (613) 954-6436

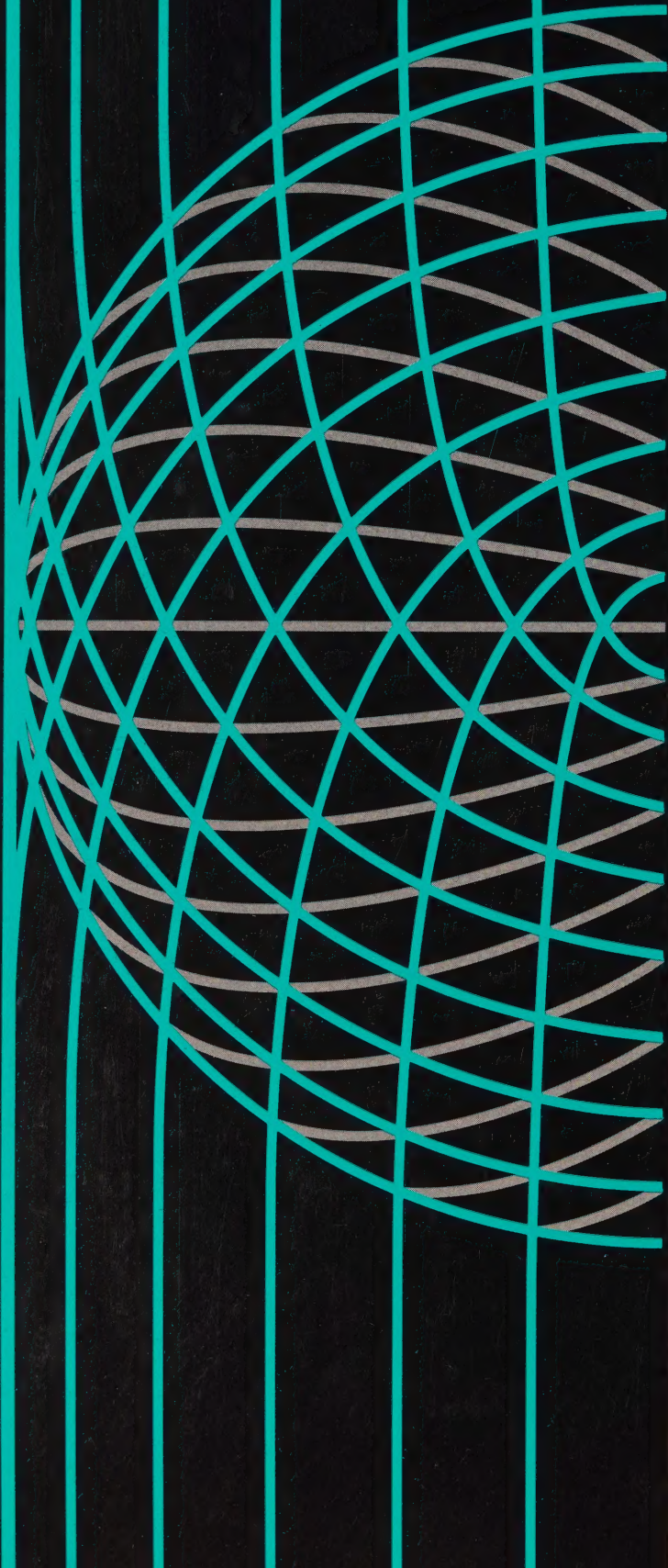
Pour les publications de Commerce extérieur Canada :

InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Trituration des oléagineux



Industrie, Sciences et
Technologie Canada
Industry, Science and
Technology Canada



P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E